

# Guide til ølbestilling og lager beholdning

Philip Athanassios Tzannis

9. marts 2017

## 1 Introduction

Denne guide vil forklare hvordan ølbestilling og modtagelse på nuværende tidspunkt udføres, samt igennem hvilke forhandlere.

## 2 Forhandlere

På nuværende tidspunkt bruges to forhandlere; der kan dog godt tilføjes om man mener det relevant. Begge steder har varierende salgs ikke-alkoholiske drikkevarer.

### 2.1 One Pint

One Pint er der vi får de fleste af vores ting fra, da de typisk er den billigere forhandler i de fleste tilfælde, samt har et større sortiment. Det er her vi køber Høkerbajer, Ale nr. 16 og Limfjordsportere, ting der bør holdes som fast inventar. Endvidere er der her vi køber ultra pres og cider.

Kontakt personen ved One Pint er Heine Kristensen, der ofte sneder tilbud på sms, og som fanges på [heine@onepint.dk](mailto:heine@onepint.dk).

### 2.2 Klosterbryggeriet

Klosterbryggeriet er hvor vi får de fleste belgiske fra, da de ud over at have mange også er billigere på den front.

Kontakt personen ved One Pint er Signe Palm, der sender mange mails om diverse tilbud, bestilling foregår igennem [info@klosterbryggeriet.dk](mailto:info@klosterbryggeriet.dk).

## 3 Hvad/hvor meget der bør bestilles

Det er vigtigt at vi altid har en mængde ikke alkoholiske drikkevarer stående, udover de alkoholiske. Der bør altid bestilles et par kasser ultra pres hjem når vi er på lavt niveau. Når det kommer til øl prøver jeg som regelt at bestille ret forskelligt, således der er noget til en hver smag. I forhold til hvor meget der så reelt set skal bestilles, så kommer det til dels an på hvor ofte man er interesseret

i at skulle modtage og sætte ind på lageret; dette er en process der snildt kan tage et par timer. Volumens mæssigt er der plads til et sted mellem 30-40 kasser øl. Cider skal stå i rummet ved siden af rummet, og det er ofte smart at have en 6-8 stående

### **3.1 Pant**

Der bør under bestilling også føres pant for både cider og paller; dette skrives blot i mailen at skal gøres.